

INFOEXPORT

[Home](#)[DFAIT](#)[Site Map](#)[Search](#)[E-Mail](#)[Register](#)[Français](#)THE CANADIAN
TRADE COMMISSIONER
SERVICE

Market Report - Netherlands, Computer and Contract Furniture

MARKET OVERVIEW

The Netherlands is one of Canada's most lucrative markets. Canadian exporters find the Netherlands particularly attractive as an initial market entry point for penetrating European markets.

An estimated 500 Canadian companies are selling into the Netherlands through local agents and distributors or directly to end buyers. The country is a net importer of computer and contract furniture. In 1995, the total market reached an approximate value of Cdn\$800 million.

Export opportunities, joint ventures and technology transfer agreements for this market are expected to remain strong until the year 2000.

CHANNELS OF DISTRIBUTION

Despite the fact that English is almost universal in this trading nation of 15.6 million people and there are few barriers to trade, it is generally recommended that companies seeking to introduce new products into the Dutch market find a reputable agent or distributor. It is very difficult to follow-up sales leads, develop markets and provide after-sales service from Canada without the intimate knowledge of the market that a well qualified agent brings to the job.

Even if Canadian firms do not have a Dutch office or a Dutch agent, they can take advantage of excellent Dutch "distriport" facilities. They can ship container loads of product to a specialized distriport company which will warehouse the product, ship it to customers all over Europe against approved invoices, and provide such optional services as repackaging, final assembly, billing, collection and accounting.

An extensive system of bonded warehouses and customs regulations facilitates the use of the Netherlands as a centre for international distribution. Customs sheds and bonded warehouses may be used for the temporary duty-free and tax-free storage of imported goods. Certain processing operations may also be performed in the warehouse. Factories may be used to fully transform imported goods into other products with no liability attached, provided certain conditions are met, i.e., if the goods are not available in the European Union (EU). Goods may be moved duty-free between warehouses and factories under a customs flag. Third parties may be used to store, transport or process the exempted goods, so that the importer's own staff is not burdened with these operations.

Import duties, value-added tax and excise taxes can therefore be avoided under the above arrangement as long as the exempt goods are not later distributed for use within the Netherlands.

The favourable geographical location of the Netherlands and the position of its harbours and airports make it an ideal location for international distribution. Excellent connections by sea, river, canal, road, rail, and air guarantee fast delivery of goods throughout Europe within one or two days, and to the rest of the world without significant delays. The main industrial centres of Europe are, to a large extent, dependent on Dutch seaports for the supply of raw materials and the export of finished products.

Even neighbouring countries with major ports of their own regard the Netherlands as an indispensable location for their exporters because of its transportation facilities and commercial expertise.

The majority of business furniture imports into the Netherlands currently come from France, Germany, and Italy.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

The general attitude of the Netherlands toward trade is liberal and nondiscriminatory.

The general attitude of the Netherlands toward trade is liberal and nondiscriminatory.

Duties are levied, in principle, on the basis of the transaction value. The transaction value is usually the price actually paid or payable (including all costs, charges and expenses of the sale and delivery to the first place of entry in the Netherlands or EU).

All imports into the Netherlands, whether or not from EU countries, are liable to a Value-Added Tax (VAT) (known as BTW in the Netherlands), and consumption taxes at the same rate as those imposed on domestic goods. In a non-cumulative system like the VAT, the tax on the input can be credited against the tax on the output. In order to keep the computation of the credit simple, the amount of VAT must be stated separately on the invoice. Thus, by adding the amounts of VAT stated on received invoices of transactions in a given period, the credit can be computed and used against the amount of the VAT due on the sales made and services rendered in the same period; any excess is refunded.

To put the importer on an equal footing with the EU manufacturer, it is possible for the importer or his representative to obtain a special license to postpone the actual payment of VAT.

As a rule, imported merchandise is inspected at the customs frontier, but application may be made for a concession whereby only the registration of the relevant documents with the Customs authorities is required at the border. In order to clear goods through customs, the importer must present an application form for the importation, an original invoice from the seller, and any relevant registration forms. A certificate of origin or other special documents may also be required.

Movement certificates for exports from the Netherlands must be presented to a Chamber of Commerce for confirmation before they are presented to the customs authorities.

The most important exemption from import duty is for "active processing." This is the temporary importation of goods for upgrading or processing and subsequent re-exportation to countries outside the EU. This is a major benefit to Dutch companies exporting goods outside the EU area, provided the rules concerning origin are observed. Active processing is almost completely administrative.

A license can be obtained for goods to be processed, manufactured and/or repaired and later re-exported by two methods: on a repayment basis or on a security basis. On a repayment basis, the customs duty must be paid, but will be repaid when the goods are exported. On a security basis, the customs duty would not have to be paid under contract of guarantee.

Tips for Exporters:

- The Netherlands is an ideal location for exporters (especially for re-export to the rest of Europe),
- Excellent location for international distribution centre because of bonded warehouses and customs regulations, and
- Import restrictions are minimal.

PROMOTIONAL VENUES

Dutch Agents and distributors attend the following sector-specific trade fair in the Netherlands, as well as other major European shows such as those listed below:

EFFICIENCY FAIR

Amsterdam RAI
P.O. Box 7777
1070 MS Amsterdam
Netherlands
Tel: (20) 549 1212
Fax: (20) 646 4469
next edition: Sept. 29-Oct. 3, 1997

ORGATECH

Cologne Messe
Cologne, Germany
Organizer: Kölner Messe
P.O. Box 210760, 50532 Köln,
Germany
Tel: (49-221) 821-8210
Fax: (49-221) 821-2574

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Government

Ministry of Economic Affairs

P.O. Box 20101
2500 EC The Hague
Netherlands
Tel: (31) 70 379 7169
Fax: (31) 70 379 8074

Customs Directorate

45 Laan op Zuid
3072 DB Rotterdam
Netherlands
Tel: (31) 10 290 4949
Fax: (31) 10 290 4984

Associations

VIFKA OPS (Office Products, Systems and Service)

8 Rijnzathe
P.O.Box 220
3454 ZL De Meern
Netherlands
Tel: (31) 30 662 1515
Fax: (31) 30 662 1717

Ms. M. Ruys, executive secretary

This association has 150 members, about 30 per cent of whom are importers/distributors of computer and office furniture.

Netherlands Association of Market Researchers

8 Hogehilweg
1101 CC Amsterdam Z.O.
Netherlands
Tel: (31) 20 697 6951

Fax: (31) 20 691 0433

Ms. J.I. van Wordragen, executive secretary
membership: about 1000

Association of Market Research Firms VMO

225 Weteringschans
P.O.Box 15051
1001 MB Amsterdam
Netherlands

Tel: (31) 20 623 5215

Fax: (31) 20 627 0322

George Görtemöller, director
membership: 25

Selected Importers/Distributors of Computer and Contract Furniture

Inmac bv
 P.O.Box 12292
 1100 AS Amsterdam (Zuidoost)
 Netherlands
 Tel: (31) 20 409 6969
 Fax: (31) 20 409 6900
 Chief buyer: H. Bochhove
 Established: 1987
 Employ: 58

Tim voor Kantoor
 P.O.Box 2411
 3000 CK Rotterdam
 Netherlands
 Tel: (31) 10 514 0200
 Fax: (31) 10 511 5286
 Chief buyer: J. van Oudheusden
 Established: 1897
 Employ: 65

Fabrag bv
 P.O.Box 707
 2130 AS Hoofddorp
 Netherlands
 Tel: (31) 23 567 1111
 Fax: (31) 23 567 1100
 President: A. Oosterman
 Established: 1937
 Employ: 35

Profile Projekt
 Verrijn Stuartlaan 44A
 2288 EN Rijswijk
 Netherlands
 Tel: (31) 70 390 9590
 Fax: (31) 70 319 1475
 President: M. de Vries
 Established: 1988
 Employ: 3

Van der Moere Automatisering
 P.O.Box 20197
 7302 HD Apeldoorn
 Netherlands
 Tel: (31) 55 542 4344
 Fax: (31) 55 542 4985
 Chief buyer: S. v.d. Hoorn
 Established: 1980
 Employ: 13

Canadian Contacts

Canadian Embassy
 Commercial Division
 7 Sophialaan

Rillstab Nederland bv
 P.O.Box 9324
 4801 LH Breda
 Netherlands
 Tel: (31) 76 587 9232
 Fax: (31) 76 571 3565
 Chief buyer: L. Schenkels
 Established: 1960
 Employ: 25

Jalema bv
 P.O.Box 4802
 5953 ZL Reuver
 Netherlands
 Tel: (31) 77 474 1815
 Fax: (31) 77 474 5814
 Chief buyer: J. Haanen
 Established: 1947
 Employ: 145

Erco-Meubel bv
 P.O.Box 175
 5550 AD Valkenswaard
 Netherlands
 Tel: (31) 40 201 6845
 Fax: (31) 40 204 1060
 President: A. Coppens
 Established: 1967
 Employ: 35

R. Verseveldt Totaal Kantoor bv
 P.O.Box 17
 2700 AA Zoetermeer
 Netherlands
 Tel: (31) 79 341 4114
 Fax: (31) 79 342 4121
 President: R. Verseveldt
 Established: 1919
 Employ: 25

P.O. Box 30820,
2500 GV The Hague,
Kingdom of the Netherlands
Tel: (31) 70 311 1600
Fax: (31) 70 311 1682

Western Europe Division (REO)

Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)
125 Sussex Drive Ottawa ON, K1A 0G2
Tel: (613) 996-7544
Fax: (613) 995-5772

Report coordinated by the Market Research Centre

Market Intelligence Division (TBS)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A 0G2
Tel: (613) 996-3535; Fax: (613) 943-8820

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

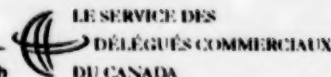
© Department of Foreign Affairs and International Trade,
1999.

All rights reserved.

Canada

INFOEXPORT

Accueil MAECI Carte du site Recherche Courriel Inscription English



Rapport sur le marché - Pays-Bas Mobilier d'informatique et de bureau: janvier 1997

▲ Aperçu du marché

Les Pays-Bas sont l'un des marchés les plus lucratifs du Canada. Les exportateurs canadiens considèrent ce marché particulièrement attrayant comme point d'entrée pour la pénétration des marchés européens.

Environ 500 entreprises canadiennes, selon les estimations, exportent aux Pays-Bas, par l'intermédiaire d'agents ou de distributeurs locaux ou encore directement aux acheteurs. Ce pays est un importateur net de mobilier d'informatique et à contrat. En 1995, le marché total de ce secteur s'est chiffré à environ 800 millions de dollars canadiens.

Ce marché devrait continuer d'offrir, d'ici l'an 2000, d'importants débouchés sur le plan des exportations, des contreparties et des accords de transfert de technologie.

Circuits de distribution

▲
Bien que la langue anglaise soit d'usage presque universel dans ce pays commerçant de 15,6 millions d'habitants et qu'il existe peu d'obstacles au commerce, il est généralement recommandé aux entreprises qui veulent offrir leurs produits sur le marché hollandais de trouver un agent ou un distributeur digne de confiance. Il est très difficile de suivre des pistes commerciales, de se bâtir une clientèle et de fournir un service après-vente à partir du Canada sans la contribution que peut apporter un agent qualifié par sa connaissance intime du marché.

Même si les entreprises canadiennes n'ont pas de bureau ou d'agent aux Pays-Bas, elles peuvent tirer parti des excellents services de « distriport » qui y sont offerts. Les entreprises peuvent livrer des marchandises en conteneur à une société de distriport spécialisée, qui effectuera l'entreposage, expédiera les produits aux clients partout en Europe sur présentation de factures approuvées, et offrira divers services optionnels, par exemple réemballage, assemblage final, facturation, perception et comptabilité.

Un vaste système d'entreposage en douane et une réglementation douanière souple favorisent le choix des Pays-Bas comme centre de distribution internationale. Des hangars des Douanes et des entrepôts peuvent être utilisés pour stocker temporairement les marchandises importées sans avoir à acquitter les droits et les taxes d'entrée. Certaines activités de transformation peuvent également être réalisées dans l'entrepôt. Il est possible, par ailleurs, de recourir à des usines pour transformer complètement des marchandises importées en d'autres produits, à l'abri de tous droits et taxes, pourvu que certaines conditions soient remplies, c'est-à-dire que les produits ne soient pas disponibles dans l'Union européenne (UE). Les produits peuvent être transportés en franchise de droits entre les entrepôts et les usines, sous identification de marchandises en douane. L'importateur peut faire appel à des sous-traitants pour stocker, transporter ou transformer les marchandises en franchise, et ainsi libérer de ces tâches son propre personnel.

Il est donc possible, de cette façon, d'éviter complètement les droits d'importation, la taxe sur la valeur ajoutée et les droits d'accise, dans la mesure où les produits exemptés ne sont pas ultérieurement distribués en vue d'une utilisation aux Pays-Bas.

La situation géographique favorable des Pays-Bas et l'emplacement de leurs ports et aéroports en font un endroit idéal pour la distribution internationale. Des accès avantageux par toutes les voies de transport (mer, voies fluviales, canaux, routes, chemins de fer et lignes aériennes) garantissent une livraison des marchandises partout en Europe en un jour ou deux et vers le reste du monde sans délais importants. Les principaux centres industriels de l'Europe dépendent dans une grande mesure des ports maritimes hollandais pour leurs approvisionnements en matières premières et l'exportation de leurs produits finis.

Même des pays voisins ayant d'importantes installations portuaires considèrent les Pays-Bas comme une base indispensable pour leurs exportateurs, grâce à la qualité des services de transport et à l'expertise commerciale qu'ils y trouvent.

Les importations de mobilier commercial des Pays-Bas proviennent actuellement, en majeure partie, de la France, de l'Allemagne et de l'Italie.

Accès au marché

L'attitude générale des Pays-Bas à l'égard du commerce est marquée par la souplesse et le souci d'équité.

Les droits sont perçus, en principe, d'après la valeur de la transaction. Cette valeur est habituellement le prix réel payé ou à payer (y compris tous les coûts, frais et dépenses liés à la vente et à la livraison au premier lieu d'entrée aux Pays-Bas ou dans l'UE).

Toutes les importations aux Pays-Bas, qu'elles viennent ou non de pays de l'UE, sont assujetties à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) (appelée BTW aux Pays-Bas) et à des taxes à la consommation au même taux que celles qui visent les produits intérieurs. Dans un système non cumulatif comme celui de la TVA, la taxe sur l'intrant peut être réclamée comme crédit à l'égard de la taxe sur l'extrant. Pour faciliter le plus possible le calcul du crédit, le montant de la TVA doit être indiqué séparément sur la facture. Ainsi, en additionnant les montants de TVA figurant sur les factures de transactions reçues au cours d'une période donnée, on obtient le crédit à déduire du montant de TVA visant les produits vendus ou les services rendus pendant la même période. Tout excédent du crédit sur la TVA à payer est remboursé.

Pour égaliser les règles du jeu avec les fabricants de l'UE, il est possible pour un importateur ou son représentant d'obtenir un permis spécial l'autorisant à reporter le paiement effectif de la TVA.

En règle générale, les marchandises importées sont inspectées à la frontière douanière, mais l'importateur peut demander une autorisation de manière à ce que seul l'enregistrement des documents pertinents auprès des autorités douanières soit nécessaire au moment de l'entrée. Pour dédouaner les marchandises, l'importateur doit soumettre un formulaire de demande d'importation, une facture originale du vendeur et tout formulaire d'enregistrement pertinent. Un certificat d'origine et d'autres documents spéciaux peuvent aussi être exigés.

Des certificats de déplacement pour l'exportation à partir des Pays-Bas doivent être présentés à une Chambre de commerce, pour confirmation, avant d'être soumis aux autorités douanières.

La plus importante exemption des droits d'importation est celle qui vise la « transformation active ». Il s'agit de l'importation temporaire de marchandises en vue de les améliorer ou de les transformer, puis de les réexporter vers des pays extérieurs à l'UE. Cette exemption est un avantage précieux pour les entreprises hollandaises qui exportent des marchandises à l'extérieur du territoire de l'UE. Il importe, toutefois, que les règles relatives à l'origine soient respectées. La transformation active fait l'objet d'un traitement presque uniquement administratif.

Un permis peut être obtenu de deux façons pour les marchandises à transformer, à fabriquer ou à réparer en vue d'une réexportation ultérieure : selon la formule du remboursement et selon la formule de la garantie. Dans le premier cas, les droits de douane doivent d'abord être payés, mais seront remboursés quand les produits seront exportés. Dans le deuxième cas, il n'est pas nécessaire de payer les droits de douane, en vertu d'un contrat de garantie.

Conseils aux exportateurs :

- Les Pays-Bas sont une destination idéale pour les exportateurs (en particulier pour la réexportation vers le reste de l'Europe).
- Il s'agit d'un excellent endroit pour un centre de distribution internationale, grâce aux possibilités d'entreposage en douane et à la réglementation douanière favorable.
- Les restrictions à l'importation sont minimales.

Activités de promotion

Des agents et distributeurs hollandais participent à la foire commerciale sectorielle suivante aux Pays-Bas, ainsi qu'à d'autres grands salons européens comme ceux mentionnés ci-dessous.

EFFICIENCY FAIR

Amsterdam RAI

P.O. Box 77777

1070 MS Amsterdam

Pays-Bas

Tél. : (20) 549 1212

Télécopieur : (20) 646 4469

Prochaine édition : 29 sept.-3 oct. 1997

ORGATECH

Cologne Messe

Cologne, Allemagne

Organisateur : Kölner Messe

P.O. Box 210760, 50532 Köln, Allemagne

Tél. : (49-221) 821-8210

Télécopieur : (49-221) 821-2574

Adresses utiles

Gouvernement

Ministère des Affaires économiques

P.O. Box 20101
2500 EC La Haye
Pays-Bas
Tél. : (31) 70 379 7169
Télécopieur : (31) 70 379 8074

Direction des Douanes

45 Laan op Zuid
3072 DB Rotterdam
Pays-Bas
Tél. : (31) 10 290 4949
Télécopieur : (31) 10 290 4984

Associations

VIFKA OPS (produits de bureau, systèmes et services)

8 Rijnzathe
P.O. Box 220
3454 ZL De Meern
Pays-Bas
Tél. : (31) 30 662 1515
Télécopieur : (31) 30 662 1717
Mme M. Ruys, secrétaire exécutive
Cette association compte 150 membres, dont environ 30 % sont des importateurs ou distributeurs de mobilier d'informatique et de bureau.

Netherlands Association of Market Researchers

8 Hogehilweg
1101 CC Amsterdam Z.O.
Pays-Bas
Tél. : (31) 20 697 6951
Télécopieur : (31) 20 691 0433
Mme J.I. van Wordragen, secrétaire exécutive
Nombre de membres : environ 1000

Association of Market Research Firms VMO

225 Weteringschans
P.O. Box 15051
1001 MB Amsterdam
Pays-Bas
Tél. : (31) 20 623 5215
Télécopieur : (31) 20 627 0322
George Görtmöller, directeur
Nombre de membres : 25

Quelques importateurs et distributeurs de mobilier d'informatique et de bureau

Inmac bv
P.O. Box 12292
1100 AS Amsterdam (Zuidoost)
Pays-Bas
Tél. : (31) 20 409 6969
Télécopieur : (31) 20 409 6900
Achats : H. Bochkove
Établi depuis : 1987
Nombre d'employés : 58

Rillstab Nederland bv
P.O. Box 9324
4801 LH Breda
Pays-Bas
Tél. : (31) 76 587 9232
Télécopieur : (31) 76 571 3565
Achats : L. Schenkels
Établi depuis : 1960
Nombre d'employés : 25

Tim voor Kantoor
P.O. Box 2411

Jalema bv
P.O. Box 4802

3000 CK Rotterdam
Pays-Bas
Tél. : (31) 10 514 0200
Télécopieur : (31) 10 511 5286
Achats : J. van Oudheusden
Établi depuis : 1897
Nombre d'employés : 65

Fabrag bv
P.O. Box 707
2130 AS Hoofddorp
Pays-Bas
Tél. : (31) 23 567 1111
Télécopieur : (31) 23 567 1100 77 474 5814
Président : A. Oosterman
Établi depuis : 1937
Nombre d'employés : 35

Profile Projekt
Verrijn Stuartlaan 44A
2288 EN Rijswijk
Pays-Bas
Tél. : (31) 70 390 9590
Télécopieur : (31) 70 319 1475
Président : M. de Vries
Établi depuis : 1988
Nombre d'employés : 3

Van der Moere Automatisering
P.O. Box 20197
7302 HD Apeldoorn
Pays-Bas
Tél. : (31) 55 542 4344
Télécopieur : (31) 55 542 4985
Achats : S. v.d. Hoorn
Établi depuis : 1980
Nombre d'employés : 13

Contacts canadiens

Ambassade du Canada
Section des affaires commerciales
7 Sophialaan
P.O. Box 30820,
2500 GV La Haye,
Royaume des Pays-Bas
Tél. : (31) 70 311 1600
Télécopieur : (31) 70 311 1682

Direction de l'Europe occidentale (REO)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-7544
Télécopieur : (613) 995-5772

Rapport coordonné par le Centre de recherche sur les marchés d'Équipe Canada
Direction des renseignements sur les marchés (TBS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-3535; Télécopieur : (613) 943-8820

Le ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAECI) a préparé ce rapport avec le plus grand soin. Cependant, il ne peut garantir ni l'exactitude des données, ni l'absence d'erreurs. C'est pourquoi il n'assume aucune responsabilité quant au contenu du rapport.



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 1999.
Tous droits réservés.

Canada